

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur fünften Auflage .....	13
<b>Einführung</b> .....	<b>15</b>
<b>Schlagfertig werden – aber wie?</b> .....	<b>17</b>
Frechheit siegt nicht immer .....	17
Sie müssen die Situation richtig einschätzen .....	18
Wann soll man überhaupt schlagfertig sein? .....	18
Vorsicht, Verletzungsgefahr! .....	19
Das spielerische Element .....	20
Überraschung bitte! .....	20
Müssen schlagfertige Antworten witzig sein? .....	21
Das Ziel: Die eigene Souveränität schützen .....	21
Warum ist es so wichtig, seine Souveränität zu schützen? .....	22
Etwas Bosheit muss schon sein .....	22
Sie müssen sofort reagieren .....	24
Schlagfertigkeit gegen Nervensägen .....	25
Bleiben Sie fair .....	26
Lassen Sie sich nicht vereinnahmen .....	26
Schlagfertigkeit als Spiel .....	26
Wie Sie Ihr Buch nutzen können .....	27
<b>Erste Lektion: Körpersprache</b> .....	<b>29</b>
Schlagfertigkeit beginnt mit der Körpersprache .....	29
Alles eine Frage der Haltung .....	30
Wie sich äußere und innere Haltung gegenseitig beeinflussen .....	30
Die Kraft des positiven Ausdrucks .....	31
Was Sie mit einer Haltungsänderung bewirken können .....	32
Wie Sie Ihre Gestik einsetzen können .....	35
Die unscharfe Bedeutung von Gesten .....	35
Vorsicht vor »aufgesetzten« Gesten .....	36
Vermeiden Sie negative Gesten .....	36
Handflächen nach oben oder nach unten .....	37
Und wie steht es mit Ihrer Mimik? .....	37
Zeigen Sie nicht das »Angstgesicht« .....	38
Vermeiden Sie das elende Lächeln .....	38
Bleiben Sie gelassen .....	38

Der Blickkontakt .....	39
In die Augen schauen – aber nicht zu lange .....	39
Wie Sie den Blick abwenden .....	39
So setzen Sie Ihre Stimme ein .....	40
Der Ton macht die Musik .....	41
Kennen Sie Ihr »Stimmenrepertoire«? .....	41
Treffen Sie den richtigen Tonfall .....	42
Nicht zu laut und nicht zu leise .....	42
Der scherzhafte Tonfall .....	43
So finden Sie Ihren »Schokoladenton« .....	43
Sprechen Sie artikuliert .....	43
Wie steht es mit dem Dialekt? .....	44
Schlagfertig mit Sprachfehler .....	44
Richtig atmen .....	45
<b>Zweite Lektion: Die Blockade verstehen und durchbrechen .....</b>	<b>47</b>
Warum »so etwas« nicht nur Ihnen passiert .....	47
Wie wir handeln .....	48
Warum wir so blockiert sind .....	49
Wie Sie die Blockade durchbrechen .....	50
Seien Sie offen für Überraschungen .....	50
Wie Sie dennoch vorbereitet sind .....	50
Gewinnen Sie Abstand .....	51
Versuchen Sie es mal mit Humor .....	52
Haben Sie den »Mut zur Frechheit« .....	54
Schlagfertig mit dem Ellenbogen? .....	57
Habe ich was Falsches gesagt? .....	57
Zu heftig zurückgeschlagen .....	58
Die schwache Bemerkung .....	58
Die unbeabsichtigte Kränkung .....	59
<b>Dritte Lektion: Einfache Techniken .....</b>	<b>61</b>
Sagen Sie doch was .....	61
Das Prinzip Selbstbehauptung .....	61
»Ich habe nichts verstanden« .....	62
»Aha ...« und »Ookay ...?!« .....	63
Die Instant-Sätze .....	63
Bewährte Standardsprüche .....	64
Legen Sie sich Ihre Instant-Sätze zurecht .....	64
Bonmots und treffende Zitate .....	65
Selbstgemachtes macht Eindruck .....	68
Kleine Nervensägen und Spielverderber .....	69

Absurdes Theater .....	72
Einfach verblüffend .....	72
Bühne frei: Was ist überhaupt »absurdes Theater«? .....	73
Das unpassende Sprichwort .....	73
Der absurde Anschluss .....	75
<b>Vierte Lektion: Wie Sie unangemessener Kritik begegnen .....</b>	<b>81</b>
Das verletzte Selbstwertgefühl .....	81
Die Macht der Urteile .....	81
Das Fehlurteil soll nicht so stehen bleiben .....	82
Das ungerechte Urteil .....	82
Die vier Ursachen .....	83
... und wie Sie darauf reagieren sollten .....	83
Die »Gegendarstellung« .....	84
Unterstellungen aushebeln .....	84
»Das ist Ihre Ansicht« .....	85
Unterstellung zu dumm? – Nur zurückweisen! .....	85
Das »Urteil zum Urteil« .....	86
Die Nachfrage .....	87
»Was meinen Sie damit?« .....	87
»Definieren Sie erst mal ...« .....	88
Das vergiftete Kompliment .....	89
Wenn alle verlogener loben .....	90
Versteckt anschwärzen .....	90
Die Dolmetscher-Technik .....	91
Sie leisten Übersetzungshilfe .....	92
Gehen Sie auf Vorwürfe nicht ein .....	92
Die drei Zungen der Dolmetscher-Technik .....	93
Die Honigzunge .....	93
Die Giftzunge .....	94
Die diplomatische Zunge .....	96
<b>Fünfte Lektion: Was tun bei Wut? .....</b>	<b>101</b>
Die geballte Energieabfuhr .....	101
Wut nicht mit Wut bekämpfen .....	101
Die große Demütigung .....	102
Macht und Ohnmacht .....	102
Bei Wutausbrüchen souverän bleiben .....	102
Das »Niederschweigen« .....	104
Sie entscheiden, wann Sie antworten .....	104
Je länger Sie schweigen, desto hilfloser wird der andere .....	105

Souverän schweigen und genießen .....	105
Vorsicht, Eskalationsgefahr! .....	106
Zwei Grundregeln zur Wutbewältigung .....	107
Regel 1: Fehler unumwunden einräumen .....	107
Regel 2: Über Beleidigungen niemals diskutieren .....	107
Der Wutkeller .....	109
Sie können Wut nicht lange übergehen .....	109
Halten Sie dem anderen den Spiegel vor .....	109
Lassen Sie sich nicht zum Opfer machen .....	109
Mit der »Diplomatenzunge« Wut entschärfen .....	110
Übersetzen Sie die Ausfälligkeiten in ein sachliches Gespräch .....	110
Der Wechsel der Ebenen .....	111
Der andere will sich aber aufregen .....	111
Schützen Sie Ihre persönliche Würde .....	112
Wann ist der Punkt erreicht? .....	112
Drei Arten die Beleidigungen zu beenden .....	113
Sorgen Sie für einen starken Abgang .....	113
Selbstbewusstes Auftreten verschafft Respekt .....	114
Darf man die Unbeherrschtheit von anderen ausnutzen? .....	114
Wer wütend wird, hat schon verloren .....	115
Die Schwächen anderer nicht vorführen .....	115
Wenn es um Personen geht .....	115
Flucht in die Öffentlichkeit .....	116
Und wenn Sie selbst wütend werden? .....	116
Klug den Kragen platzen lassen .....	117
Lässig wütend werden wie Deniz Yücel .....	117
<b>Sechste Lektion: Schläge unter die Gürtellinie parieren .....</b>	<b>119</b>
Die große Häme .....	119
Erhöhen, um zu erniedrigen .....	119
Abgestufte Gegenwehr .....	120
Ironie als Würzmittel .....	121
Die sarkastische Bemerkung .....	122
Nehmen Sie die Aussage wörtlich .....	123
Knacken Sie die Häme .....	124
Die Umarmungstechnik .....	127
Ein kleines Kompliment .....	128
Der Gute-Laune-Schalter .....	129
»Witzige« Ablenkungsmanöver .....	130
Bleiben Sie beim Thema .....	130
Ein Satz genügt .....	131
Durch Kränkungen nicht provozieren lassen .....	131

Ehrverletzungen .....	132
Lenken Sie den Angriff wieder zurück .....	132
Deuten Sie die Sache freundlich um .....	134
Die »gewissen« Anspielungen .....	135
Eine besondere Art von Humor .....	136
Der Griff in die Klischeekiste .....	136
Der andere will Sie in Verlegenheit bringen .....	138
Annäherungsversuche und Beleidigungen .....	141
Sich gegenüber Alphetieren behaupten .....	142
Das Spiel mit der Angst .....	142
Sachlichen Argumenten gegenüber taub .....	143
Mit der Sprache der Macht dagegenhalten .....	143
Das Offensichtliche feststellen .....	144
Alphetier zum Feind? .....	144
<b>Siebte Lektion: Wie Sie die anderen zum Lachen bringen</b> .....	145
Wundermittel Humor .....	145
Heiteres Lachen, hämisches Lachen .....	145
Lachen als »soziales Schmiermittel« .....	145
Die lustige Bemerkung .....	146
Kritische Momente meistern .....	147
Peinlichkeiten überwinden .....	147
Signalisieren Sie einfach: Nicht ernst gemeint .....	147
Angriffe parieren .....	149
Lachen entwaffnet .....	150
Die drei Arten einen Angreifer zum Lachen zu bringen .....	150
Durchbrechen Sie die Erwartung .....	150
Einfach überraschend: Die SIHR-Technik .....	152
Abwegige Gründe gesucht .....	152
Sanft und souverän .....	153
Bereiten Sie sich vor .....	153
Wie finden Sie Ihre »abstrusen« Argumente? .....	154
»Man nennt mich nur ...« .....	154
Munition für den Angreifer? .....	155
Was tun, wenn der Angreifer Ihre Bemerkung aufgreift? .....	156
Vorsicht bei »witzigen« Bemerkungen .....	156
Nutzen Sie die Ansteckungskraft des Lachens .....	157
Die Macht der Anspielung .....	158
Einfache Anspielung mit Vergleich .....	158
Machen Sie es Ihren Zuhörern einfach .....	159
Beachten Sie den Abnutzungseffekt .....	159
Verfremdung macht die Anspielung witziger .....	160

Spielen Sie den Clown .....	161
Der Clown ist unangreifbar .....	161
Das absichtliche Missverständnis .....	161
Machen Sie sich über Ihren Angreifer lustig .....	163
Nur in schweren Fällen .....	164
Der klassische Gegenkonter .....	164
Die »Akupunktur«-Technik .....	168
Der Korken im Ohr .....	171
<b>Achte Lektion: Schlagfertig vor Publikum .....</b>	<b>173</b>
Zuhörer sind überall .....	173
Souverän in der Diskussion .....	174
Seien Sie verständlich .....	174
Schnell zum Wesentlichen .....	174
Ein Schuss Humor macht Sie sympathisch .....	175
Bringen Sie das Verhalten Ihres Kontrahenten auf den Punkt .....	176
Dürfen Sie dem anderen ins Wort fallen? .....	178
Vorsicht vor den »Niedermachern« .....	179
»Lassen Sie mich bitte ausreden?« .....	179
Und wenn Sie selbst unterbrochen werden? .....	180
Die überschätze Redezeit .....	181
Wenn der andere mit Schmutz wirft .....	181
Wenn Sie ins Hintertreffen geraten .....	183
Souverän vor feindseligem Publikum .....	185
Interviews meistern .....	186
Wer fragt, führt .....	186
Sie sollen Auskunft geben .....	187
Überraschen Sie .....	187
Fehler zugeben kommt an .....	188
Was tun bei Suggestivfragen? .....	188
Zudringliche Fragen abwehren .....	190
Unterstellungsfragen aushebeln .....	191
Die Gegenfrage .....	193
Weichen Sie einer Antwort nicht aus .....	194
»Wieso meinen Sie das?« .....	194
»Was müsste geschehen, damit Sie zufrieden wären?« .....	195
Fragen einfach zurückgeben .....	195
Der Gegensog .....	196
Erster Schritt: Den Sog erkennen .....	197
Zweiter Schritt: Klären Sie die Alternativen .....	197
Dritter Schritt: Durchbrechen Sie den Sog .....	197
Der Gegensog bei Suggestivfragen .....	197

<b>Neunte Lektion: Schulen Sie Ihr Sprachvermögen</b> .....	201
Ihr Handwerkszeug – die gesprochene Sprache .....	201
So wird Ihre »Spreche« schlagfertiger .....	202
Formulieren Sie knapper .....	202
Machen Sie es anschaulicher .....	203
Verwenden Sie einprägsame Strukturen .....	206
Setzen Sie auf Humor und Witz .....	208
Spielerische Eleganz: Die Platzhalter-Technik .....	210
Schlagfertigkeit hoch drei .....	211
So werden Sie schneller .....	213
Erst studieren, dann probieren .....	213
Training mit Audiodateien .....	214
Trainieren Sie im Internet .....	215
Am Ende zurück zum Anfang .....	216
<b>Lösungsteil</b> .....	219
Über den Autor .....	233
Literatur .....	235